

Die Mechanismen der Einflussnahme

Sechs grundlegende psychologische Prinzipien, welche das menschliche Verhalten steuern:

1. Dankesschuld

Wenn uns jemand eine Gunst gewährt, fühlen wir uns verpflichtet, dieser Person mit gleicher Münze zu vergelten.

2. Konsequenz

Wenn wir einmal etwas tun oder einen Standpunkt einnehmen, bemühen wir uns stark, uns auf eine Art und Weise zu verhalten, die dieser Tat oder diesem Standpunkt entspricht.

3. Soziale Bewährtheit

Wenn es uns darum geht, herauszufinden, was richtig ist, orientieren wir uns danach, was andere für richtig halten (und der Einfluss anderer ist dabei am grössten, wenn wir sie als uns ähnlich betrachten).

4. Sympathie

Mit Ja antworten wir am liebsten auf die Bitte derjenigen, die wir kennen und mögen.

5. Autorität

Der Mensch hat ein tiefsitzendes Gefühl des Respekts vor der Autorität (sei sie real oder vermutet).

6. Knappheit

Eine Gelegenheit erscheint uns umso verlockender, wenn sie nur begrenzt verfügbar ist.

Quelle: Robert B. Cialdini, *Die Psychologie des Überzeugens*, Verlag Hans Huber, Neuausgabe, 1997